

Jaime Malet

Presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España (AmChamSpain)

Jaime Malet es abogado y empresario, licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona (1982-1987); Máster (LLM) en Derecho Internacional y Economía por la Universidad de Houston (1987-1989); posgrado de Fiscalidad (AGT) por ESADE (1995-1996); y Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) por el IESE (2001-2002).

Es presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España (AmChamSpain) desde el año 2002, presidente del Consejo Asesor de Zurich Insurance Group en España, patrono del Real Patronato del Museo Nacional de El Prado; y miembro de la red de expertos del Foro Económico Mundial (WEF).

Es el fundador y CEO de TELAM Partners, una consultora estratégica especializada en energía, infraestructura y tecnología.



La historia de AmChamSpain

ENTREVISTA A JAIME MALET PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS EN ESPAÑA (AMCHAMSPAIN)

José Antonio Gurpegui

De presencia firme y elegante, la mirada de Jaime Malet, presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España —AmChamSpain—, con ojos tan expresivos como inquietos, es la de una persona con una inteligencia vivaz de carácter inquisitivo, siempre alerta dispuesto a embarcarse en las travesías más arriesgadas. Transmite energía contenida y una sagacidad que se intuye en cada gesto y en cada pausa medida. Su trayectoria refleja una combinación poco común de visión empresarial, instinto diplomático, y compromiso cívico.

Habla con convicción, con claridad, y calibra cada respuesta como quien ha reflexionado largo tiempo sobre los asuntos públicos y privados que más le preocupan. Su discurso, directo pero matizado, revela tanto el dominio de los temas que aborda como una capacidad innata para anticipar escenarios y articular soluciones. Tras más de 20 años en el puesto, es una de las voces más reconocidas en el ámbito de las relaciones transatlánticas y el pensamiento económico estratégico.

José Antonio Gurpegui: ¿Qué es la AmChamSpain, la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España?

Jaime Malet: AmChamSpain es una organización empresarial apolítica y sin ánimo de lucro fundada en 1917. Su misión es apoyar la inversión estadounidense en España, fomentar la inversión española en EE.UU. y apoyar cambios para la mejora de la competitividad, productividad e internacionalización de la economía española. Formamos parte de la Cámara unas 250 empresas cuyas ventas generan, solamente en España, una cantidad superior al 20% del PIB español, creando más de un millón de empleos. Entre estas empresas se encuentran las grandes compañías estadounidenses con presencia aquí en España (27 del *Fortune 100*) y la mayoría de las grandes compañías españolas con presencia en EE.UU. (18 del *Ibex-35*). AmChamSpain forma parte de la patronal estadounidense, la US Chamber of Commerce, y de la red de más de 130 AmChams similares repartidas por todo el mundo, con especial presencia e influencia ante la UE en Bruselas.

JAG: ¿Qué son y cómo funcionan los “Comités”?

JM: Los Comités de AmChamSpain son grupos de trabajo temáticos formados en total por 530 ejecutivos de nuestras empresas socias. Su objetivo es identificar barreras, compartir buenas prácticas y formular recomendaciones a las administraciones públicas en áreas como economía digital, seguridad e infraestructuras críticas, talento, salud, audiovisual, industria, energía y la fiscalidad.

JAG: ¿Podríamos entender a AmChamSpain como una suerte de “lobby” ante la administración española?

JM: A mí me gusta más la palabra de *advocacy* porque nosotros agregamos intereses y pocas veces defendemos intereses individualizados de una sola empresa.

AmChamSpain agrega intereses de las empresas socias y utilizamos a favor de esos intereses nuestra capacidad de influencia, siempre teniendo muy presente el interés común del país, especialmente en cuanto a la mejora de su competitividad, internacionalización y capacidad para atraer inversión que aporte valor al conjunto del tejido productivo.

AmChamSpain es una organización empresarial apolítica y sin ánimo de lucro fundada en 1917. Su misión es apoyar la inversión estadounidense en España, fomentar la inversión española en EE.UU. y apoyar cambios para la mejora de la competitividad, productividad e internacionalización de la economía española

JAG: ¿Cuáles son las principales áreas de actuación de las empresas norteamericanas en España?

JM: Las empresas estadounidenses están presentes en múltiples sectores clave como la economía digital, la salud, la automoción, las infraestructuras, los servicios financieros y la consultoría, el gran consumo y la energía. Estados Unidos es desde los años 60 del siglo pasado el principal inversor directo en España. La aportación de esta inversión a la modernización del tejido productivo español ha sido decisiva para el avance del país. La España moderna no se entendería sin la aportación tecnológica, científica y cultural de las empresas estadounidenses, en muchos casos líderes mundiales en sus respectivos sectores.

JAG: ¿Qué consecuencias tuvo la política de Obama de priorizar Asia-Pacífico sobre Europa?

JM: Desde la entrada de China en la OMC en 2001 se ha producido un salto económico de dimensiones colosales, único en la historia. Cuando eres la potencia hegemónica y resulta que un país con el que no contabas, pese a tener más de 1.000 millones de habitantes, aumenta su PIB un 1.300% en 23 años (2001-2024), está claro cuáles son las razones del cambio en tus prioridades. El crecimiento económico, militar y tecnológico de China y el aumento de su capacidad de influencia en la gobernanza mundial suponen un reto colosal para Occidente y especialmente para su líder, EE.UU.

JAG: ¿Tiene la Unión Europea alguna responsabilidad en la compleja relación con EE.UU.?

JM: No creo que sea una cuestión de responsabilidad sino de realidades. En Estados Unidos, y en general en el mundo anglosajón, se mira con cierto escepticismo el proyecto europeo. Es normal teniendo en cuenta sus debilidades en el sistema de gobernanza, que impide avanzar en acuerdos y favorece la fragmentación de las relaciones internacionales en 27 Estados con capacidad decisoria. El nacionalismo imperante en cada uno de los Estados ha permitido además que el mercado europeo siga fragmentado. El mercado único europeo sigue siendo una entelequia en muchas cuestiones después de tantos años, como podemos ver periódicamente cuando se intentan fusiones transfronterizas. La pérdida de productividad y el estancamiento de la economía europea desde la crisis financiera del 2008 han agrandado esa visión.

JAG: ¿Cómo afecta la política arancelaria de Donald Trump a las relaciones económicas EE.UU.-UE?

JM: La Unión Europea tiene un superávit comercial con Estados Unidos de 235.000 millones (2024). Es una cifra enorme y es normal que Estados Unidos quiera balancearla. Por suerte para Europa, el comercio entre ambos bloques representa un porcentaje menor en los intercambios económicos basados mucho más en la inversión.

Estados Unidos y Europa son socios maduros, y la mayor parte de valor añadido se encuentra no tanto en el comercio directo, sino como en las ventas de las filiales europeas allí y estadounidenses aquí.

JAM: ¿Las políticas arancelarias pueden perjudicar a las propias empresas estadounidenses?

JM: Sí, es una posibilidad. Si bien los aranceles buscan proteger industrias nacionales, también encarecen insumos importados, limitan el acceso a mercados extranjeros y pueden generar represalias.



Jaime Malet impartiendo la conferencia magistral “El futuro de las relaciones EE.UU.-Europa” en el Seminario “Elecciones presidenciales en los Estados Unidos. Futuro de las relaciones con la Unión Europea” del Ciclo de Relaciones Transatlánticas, organizado por el Instituto Franklin-UAH con la colaboración de la Fundación Consejo España-EE.UU. y la Embajada de los Estados Unidos en Madrid (2024).

Foto: Instituto Franklin-UAH

La España moderna no se entendería sin la aportación tecnológica, científica y cultural de las empresas estadounidenses

JAG: ¿En qué se diferencian las relaciones comerciales España-EE.UU. entre las administraciones Biden y Trump?

JM: La Administración Biden apostó por una mayor cooperación multilateral. La Administración Trump prioriza relaciones bilaterales más transaccionales y basadas en intereses inmediatos. Las formas cambian, pero los vínculos económicos siguen creciendo. En todo caso, creo que habremos de esperar hasta después de las elecciones legislativas del 2027 para ver si la guerra arancelaria se estabiliza y cómo.

JAG: ¿Qué capacidad de actuación tiene España fuera del marco comunitario?

JM: España, como Estado miembro de la UE, no puede establecer de forma independiente políticas comerciales o aduaneras. No obstante, puede influir activamente en las decisiones de la Comisión Europea, especialmente cuando existen intereses nacionales relevantes.

JAG: ¿Qué autonomía tienen los miembros de AmChamSpain en territorio español bajo la Administración Trump?

JM: Las empresas estadounidenses que operan en España, operan como empresas españolas y tienen una autonomía total dentro del marco legal español y europeo. El gobierno de EE.UU., sea Trump o quien sea, no interviene directamente en su día a día.



Ahora bien, las políticas de Washington —como la fiscalidad global, las reglas de repatriación de beneficios o las medidas arancelarias— sí influyen en su forma de operar. Pero esas decisiones vienen de arriba y afectan a todo el mundo, no solo a España. Las filiales actúan según el entorno local, y la mayoría están bien integradas. Asimismo, nuestras empresas socias de origen español son tratadas en Estados Unidos como empresas locales porque Estados Unidos es un país que respeta enormemente a los inversores extranjeros.

JAG: ¿Están condicionadas las medidas arancelarias de Trump por las relaciones comerciales con China?

JM: Absolutamente. La guerra comercial con China es un eje central de la política económica de Trump. Muchas de las medidas buscan reposicionar a EE.UU. en la cadena global de suministro, aunque a menudo afecten también a aliados tradicionales como la UE, en un contexto de tensiones geopolíticas amplificadas.

JAG: ¿Por qué crecieron las relaciones comerciales España-EE.UU. pese a las tensiones políticas en la era Zapatero-Bush?

JM: Porque la economía va por libre. Puede haber desencuentros políticos, pero mientras las reglas

Desde
AmChamSpain
creemos que
la clase política de
cualquier signo,
los empresarios,
los sindicatos y las
instituciones tienen
que aunar esfuerzos
para hacer de
España una nueva
potencia industrial,
energética
y tecnológica global

del juego sigan claras y haya oportunidades, las empresas se mueven. En la época de Zapatero y Bush hubo tensiones por Irak, pero las exportaciones crecieron, las inversiones también. Lo mismo pasa ahora: el tono político puede ser más frío, pero si hay tecnología, talento y condiciones fiscales razonables, el interés empresarial sigue. Las relaciones políticas influyen, pero no son lo único que cuenta.

JAG: ¿Cómo valora que la balanza de pagos sea deficitaria para España pero que aun así se asuman consecuencias adversas?

JM: La relación comercial entre ambos países ha sido muy equilibrada durante décadas. Si bien durante los últimos años se han incrementado algo las importaciones estadounidenses de bienes de equipo, tecnología y componentes —que mejoran la competitividad de la industria española—, la razón principal del déficit español actual es la compra de LNG estadounidense, que ha crecido exponencialmente desde la guerra de Ucrania. En todo caso, nosotros le hemos recordado a la Administración estadounidense en múltiples ocasiones desde el 20 de enero que España, al contrario que el resto de la mayoría de sus socios europeos, tiene déficit con EE.UU., y no superávit. Eso lo hemos hecho porque creemos que existe alguna posibilidad de que se produzca un cambio en la política arancelaria de la Administración Trump y se deje de considerar a la UE en bloque para imponer aranceles país por país o incluso sector por sector.

JAG: ¿Es mejor para AmChamSpain que España actúe dentro o fuera del marco de la UE? ¿Y para España?

JM: Sin duda, dentro del marco de la UE. Para las empresas de AmChamSpain, España forma parte de un mercado mucho más amplio, con reglas estables y acceso a más de 400 millones de consumidores. Salirse de ahí sería perder escala, seguridad jurídica y capacidad de influencia. Para España, además, la UE es su escudo frente a crisis económicas, frente a tensiones geopolíticas y frente a decisiones como las que toma EE.UU. unilateralmente. Salir de ese marco sería un suicidio económico.

JAG: ¿Podría ser más explícito?

JM: Estamos ante una transformación global sin precedentes, tecnológica y geopolítica. En este contexto, España tiene que jugar bien sus cartas y hacerse un sitio en las nuevas cadenas de valor globales. Las principales claves son la energía, el capital y el talento. El desarrollo de la Inteligencia Artificial y los centros de datos, los nuevos desarrollos biotecnológicos, la producción industrial estratégica, la robótica, la computación cuántica, los nuevos medios de transporte, etc., van a requerir capacidades enormes de generación de energía y de atracción de talento y capital. Desde AmChamSpain creemos que la clase política de cualquier signo, los empresarios, los sindicatos y las instituciones tienen que aunar esfuerzos para hacer de España —un país que tiene a su favor el talento, los recursos energéticos y mineros, la geografía y la estabilidad y dimensión del mercado europeo— una nueva potencia industrial, energética y tecnológica global.